

COMMESSE PUBBLICHE

Introduzione

Buy American Act

Legge sugli Accordi Commerciali (c.d. Trade Agreement Act)

Altri accordi commerciali

Eccezioni

Importazioni non consentite

Legge sulle piccole imprese

Introduzione

Il governo americano è il maggior acquirente di beni e servizi al mondo. Le commesse delle agenzie federali, militari e civili, ammontano approssimativamente a duecento miliardi di dollari l'anno. Tali contratti rappresentano una grande opportunità per qualsiasi impresa che fornisca beni o servizi ad enti pubblici. Pertanto, benché anche gli Stati dell'Unione, le contee e municipalità, più o meno grandi, licitano contratti pubblici, questa esposizione si limiterà ad esporre le procedure a livello federale.

La strategia governativa in materia di contratti di appalto mira a scoraggiare la fuoriuscita di capitali dagli Stati Uniti, con il preciso obiettivo di salvaguardare l'occupazione nazionale. A ciò si accompagna il costante tentativo di favorire le imprese di piccole e medie dimensioni, in modo da preservare quella che è considerata la spina dorsale dell'economia americana. Particolare attenzione è altresì conferita a società guidate da minoranze etniche e/o donne, in conformità alla legge sulle imprese di piccole dimensioni. Le imprese che non siano in grado di fornire tutti i materiali previsti da un contratto di appalto possono comunque concorrere alla licitazione riunendosi in gruppo di subappaltatori.

Sulla base della legge c.d. "Buy American Act", che sancisce la preferenza di prodotti manufatti in America, i regolamenti federali sulla compravendita (c.d. "FAR") disciplinano le procedure per l'acquisto da parte del governo federale, di servizi e materiali provenienti dall'estero.

Buy American Act

Il parlamento americano ha emanato la legge "Buy American Act" (in breve "BAA") all'epoca della Grande Depressione del 1929, al fine di agevolare le imprese manifatturiere nazionali garantendo l'opportunità di ottenere a livello federale contratti di costruzione, ristrutturazione o riparazione di costruzioni od edifici pubblici. Il Buy American Act limita, senza tuttavia proibire, l'acquisto da parte dell'amministrazione federale di prodotti finiti stranieri (c.d. "domestic end products") per impiego all'interno del territorio statunitense. Un prodotto finito straniero potrà essere acquistato qualora non si

ritenga ragionevole il prezzo minimo di un prodotto nazionale o si applichi altra eccezione all'uso esclusivo di prodotti americani in contratti di costruzione negli Stati Uniti.

Un prodotto è dichiarato un prodotto interno finito, con ciò intendendo un prodotto realizzato negli Stati Uniti, in quei casi in cui il costo delle parti che sono state estratte, prodotte o realizzate negli Stati Uniti, sia superiore al 50% del costo totale, altrimenti il prodotto viene considerato un prodotto finito straniero.

La ragionevolezza del costo di un prodotto interno va valutata in corrispondenza alle offerte di prodotti stranieri dello stesso tipo nell'ambito di una gara per una commessa pubblica. Qualora la prodotta finito interno non costituisca l'offerta a più basso costo, l'agenzia federale aggiungerà a tutte le offerte straniere un 6% nel caso in cui a competere con l'offerta estera siano impresa americana di grosse dimensioni, od un 12% qualora l'offerta interna provenga da imprese di piccole dimensioni. Qualora anche dopo questo aggiustamento del prezzo offerto da entità estere, il prodotto interno non costituisca l'offerta più conveniente, questa sarà considerata non ragionevole e verrà quindi acquistato il prodotto straniero.

Vi sono comunque delle eccezioni all'applicazione del Buy American Act. Le agenzie governative civili (intese come le agenzie che non si occupano della sicurezza pubblica) possono acquistare prodotti stranieri senza applicare alcuna delle restrizioni previste dal Buy American Act qualora si presenti una delle seguenti condizioni:

- Il prezzo del prodotto interno è irragionevole ed esistono prodotti stranieri più economici, anche quando si sono fatti gli aggiustamenti del 6% o 12% ai prezzi
- Non sono disponibili materiali interni in quantità sufficiente o di qualità soddisfacente
- Al tal riguardo i regolamenti federali che regolano approvvigionamento forniscono una lista dei prodotti ritenuti non disponibili in America nell'ambito dell'eccezione in questione
- Qualora l'applicazione delle norme del Buy American Act sia in conflitto con l'interesse pubblico, come è il caso, per esempio, di deroghe derivanti da trattati bilaterali di cooperazione con i paesi alleati degli Stati Uniti
- I materiali vadano utilizzati al di fuori degli Stati Uniti o servano per produzione militare

Legge sugli Accordi Commerciali (c.d. Trade Agreement Act)

A seguito dei negoziati commerciali multilaterali tenutisi a Tokyo nel 1979, alcune nazioni hanno concordemente adottato un sistema di norme allo scopo di favorire una maggiore concorrenza nell'ambito degli appalti pubblici internazionali. Dai successivi negoziati tenutisi in Uruguay ne è poi derivato l'accordo sugli appalti pubblici, lo "Agreement on Government Procurement" (in breve "GPA") firmato nel 1994 contemporaneamente all'accordo costitutivo della Organizzazione Mondiale per il Commercio, cioè lo "Agreement Establishing the World Trade Organization (in breve "WTO"). Il GPA è un accordo "plurilaterale" in seno al WTO, per tanto non vincolante nei confronti di tutti i membri del WTO.

Il Senato degli Stati Uniti emanò nel 1979 il Trade Agreement Act (in breve "TAA"), che incorpora l'intesa raggiunta nel primo accordo relativo ai contratti di appalto pubblici ed successivi emendamenti conseguenti allo stabilimento del WTO e agli accordi del GPA. Il TAA autorizza il Presidente degli Stati Uniti a fare eccezioni ai disposti del Buy American Act a favore di stati firmatari del GPA qualora tali restrizioni trattino i prodotti manufatti negli "stati eligibili" meno favorevolmente in rispetto ai prodotti Americani. Il TAA proibisce che si discriminino imprese unicamente perché la proprietà sia estera e stabilisce accurate procedure per la gestione di appalti onde garantire la necessaria equità di trattamento tra società estere e nazionali.

Il TAA si applica ai contratti di compravendita di beni e servizi per un valore pari o superiore ai 175.000 dollari, così come a contratti edili per un ammontare pari o superiore ai 6.725.000 dollari. Si tenga presente che le suddette cifre sono aggiornate ogni due anni dal ministero per il commercio statunitense. Nella sostanza, è sufficiente che il valore di un contratto sia pari o superiore alle sopramenzionate soglie perché le restrizioni previste dal Buy American Act non si applichino.

Altri accordi commerciali

Il TAA non è l'unico accordo commerciale che permetterà di evitare l'applicazione del Buy American Act. Altri accordi raggiungono un simile risultato e tra questi si possono annoverare:

- La legge sull'iniziativa economica commerciale nel bacino caraibico (c.d. "Caribbean Basin Trade Initiative Economic Act" o "CBTI")
- Gli accordi per un libero commercio (c.d. "Free Trade Agreements" o "FTA"), quali quello nordamericano (c.d. "North American Free Trade Agreement" o "NAFTA"), quelli con Cile, Singapore, Israele, nonché l'accordo in materia di aviazione commerciale (c.d. "Agreement on Trade in Civil Aircraft")

Ne consegue che il TAA annulla le limitazioni imposte previste dal Buy American Act nei confronti delle transazioni commerciali regolate da questi accordi commerciali se sono raggiunte determinate soglie minime di valore del contratto:

Accordo	Contratti per prodotti (valore minimo pari o superiore a)	Contratti per servizi (valore minimo pari o superiore a)	Contratto Edile (pari o superiore a)
TAA/CBTI	\$175.000	\$175.000	\$6.725.000
NAFTA – Canada	\$ 25.000	\$ 25.000	\$7.611.532
NAFTA – Mexico	\$ 58.550	\$ 58.550	\$7.611.532
Chile FTA	\$ 58.550	\$ 58.550	\$6.725.000
Singapore FTA	\$ 58.550	\$ 58.550	\$6.725.000
Israeli Trade Act	\$ 50.000	---	---

Eccezioni all TTA

Il trattamento preferenziale accordato con il Trade Agreement Act ed il Free Trade Agreement non si applica a certi tipi di appalti che restano quindi soggetti al Buy American Act. Questi tipi di appalti sono quelli in materia di:

- compravendite regolate da programmi preferenziali per piccole imprese ed imprese ad azionariato protetto (cioè, le imprese di proprietà di minoranze etniche o donne)
- compravendite effettuate dal ministero della difesa Americano (c.d. Pentagono) per armi, munizioni, o altro materiale bellico, o materiale comunque indispensabile per la sicurezza o difesa nazionale
- contratti per la ricerca e lo sviluppo
- acquisti di prodotti finiti per rivendita

Importazioni non consentite

L'amministrazione degli Stati Uniti non acquista beni o servizi che non possano essere importati legalmente in America. L'articolo 25.701 dei regolamenti attuativi in materia di acquisti, fornisce un elenco di paesi dai quali agenzie, appaltatori e subappaltatori americani non possono acquistare alcun prodotto o servizio. L'elenco attualmente comprende: Cuba, Iran, Iraq, Libia, Corea del Nord, il Sudan, i territori dell'Afghanistan controllati dai Talebani, e Repubblica Jugoslava (Serbia e Montenegro, ma non Kosovo). Maggiori informazioni sono disponibili al sito dell'ufficio di controllo dei beni stranieri (c.d. "Office of Foreign Asset Control" o "OFAC") [<http://www.treas.gov/ofac>].

Legge sulle piccole imprese

A seguito dell'emanazione della legge sulle piccole imprese (c.d. "Small Business Act o "SBA") del 1953, il Congresso Americano (cioè il Parlamento e Senato degli Stati Uniti) ha creato l'agenzia per le piccole imprese (c.d. "Small Business Administration") [<http://www.sba.gov>], il cui scopo è quello di aiutare, consigliare, assistere e proteggere gli interessi delle piccole imprese in America.

A tale ente federale è stata conferita l'autorità di stipulare contratti con altre agenzie governative e di subappaltare a piccole imprese la realizzazione di determinati contratti. La Small Business Administration ha emanato regolamenti attuativi che consentono alle piccole imprese un trattamento preferenziale nella concessione delle commesse pubbliche. È sancito in tali regolamenti che il governo federale statunitense intende far sì che le piccole imprese godano di tutte le agevolazioni necessarie per partecipare agli appalti pubblici, con particolare riguardo per le imprese di proprietà di veterani di guerra, di individui economicamente e/o socialmente svantaggiati, e di donne. Per legge, infatti, le agenzie federali sono tenute a stipulare contratti affinché il 23% di quanto acquistato dalla

pubblica amministrazione provenga da piccole imprese, il 5% da aziende di proprietà di donne o minoranze etniche, il 3% da aziende situate nelle zone industriali storicamente sottoutilizzate (c.d. "HUBZones") – nella sostanza, zone popolate per la maggior parte da minoranze etniche - ed il 3% da imprese di proprietà di veterani. Le suddette agevolazioni non sono tuttavia sempre disponibili.

La Small Business Administration si avvale del sistema di classificazione industriale del Nord America (c.d. "North American Industry Classification System" o "NAICS") per valutare le imprese e stabilire i singoli parametri di accesso alle agevolazioni [<http://www.sba.gov/size/sizetable2002.html>].

Le dimensioni di un'impresa si calcolano sia in base al numero di dipendenti (per le imprese manifatturiere), che in base al volume di vendite (per la maggior parte delle aziende di servizi). Tali parametri corrispondono sostanzialmente a quanto riportato di seguito:

Gruppo industriale	Norma della grandezza
Manifattura	500 dipendenti
Commercio all'ingrosso	100 dipendenti
Agricoltura	\$75 0.000
Commercio al dettaglio	\$6,0 milioni
Costruzione generale & costruzione grosso (salvo dragaggio)	\$28,5 milioni
Dragaggio	\$17,0 milioni
Appaltatori per commerci speciali	\$12,0 milioni
Agenzie di viaggio	\$3,0 milioni (provvigioni e altro reddito)
Servizi aziendali e personali	\$6,0 milioni
Salvo:	
• Servizi per architettura, ingegneria, agrimensura e cartografia	\$4,0 milioni
• Servizi di lavanderia a secco e pulitura di tappeti	\$4,0 milioni

Per partecipare ad una gara di appalto pubblica federale, una piccola impresa deve rientrare nei parametri prestabiliti. Inoltre, l'acquisto di beni o servizi per un valore dai 2.500 ai 100.000 dollari è riservato alla concorrenza fra le piccole imprese, a meno che la pubblica amministrazione contraente abbia ragione di ritenere che non vi sia possibilità di ottenere, da almeno due imprese affidabili, offerte tra loro concorrenti in termini di prezzo, qualità e consegna. Acquisti da parte del governo federale per valori superiori ai 100,000 dollari possono essere riservati alle piccole imprese solo

quando sia ragionevole ritenere che: (1) almeno due piccole imprese intendano partecipare alla gara di appalto e che (2) i contratti rispecchieranno prezzi di mercato.

Nel caso, infine, di commesse pubbliche federali – del valore di almeno 500.000 dollari (1.000.000 di dollari per i contratti di costruzione) - destinata ad una grande impresa con possibilità di subappaltare, l'appaltatore è tenuto a presentare un piano di subappalto. Tale piano dovrà indicare tutte le opportunità di subappalto destinate a piccole imprese, piccole imprese svantaggiate, imprese di proprietà di donne ed imprese situate nelle zone industriali storicamente inutilizzate.